



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS



LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Formación directiva

AGOSTO 2011



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva

NIVEL: IV

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Desarrolla habilidades y funciones de un directivo en el desempeño de procedimientos que optimicen los objetivos de las organizaciones.

CONTENIDOS:

- I. El directivo y la organización.
- II. Liderazgo, motivación y comunicación.
- III. El contexto y la visión estratégica.
- IV. Psicología en la toma de decisiones.
- V. El poder de negociación.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La orientación didáctica de ésta estrategia de aprendizaje rectora es el método de casos, que se apoya del trabajo individual y en equipo de los estudiantes, para consolidar sus conocimientos; asimismo, a través de la participación en técnicas y actividades tales como: ejercicios vivenciales, elaboración de organizadores gráficos, trabajo de campo, elaboración de escritos con el apoyo de las TIC. Por su parte el profesor proporcionará retroalimentación y asesoría permanente a través de los medios telemáticos, lo que propicia en el estudiante el logro de los objetivos, provocando la motivación, el interés, la reflexión y la responsabilidad para la mejora continua en su propio proceso de aprendizaje.

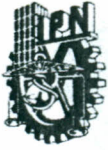
EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación se desarrollará en tres momentos: a) Evaluación diagnóstica o inicial, antes de empezar la unidad, con el fin de ubicar los conocimientos previos del estudiante en relación a los contenidos de la unidad; b) Evaluación formativa o continua, durante el desarrollo de cada unidad temática. Dentro de ésta se encuentra la auto evaluación del estudiante, la evaluación individual por parte del profesor asesor y la coevaluación del estudiante por los integrantes del grupo; y por último, c) la Evaluación sumativa, que se integra con los resultados de las evaluaciones formativas. La acreditación de la unidad de aprendizaje se realizará a través de la entrega de los productos solicitados en las actividades y evaluaciones del aprendizaje, dentro de cada unidad temática y con la integración de un portafolio de evidencias.

El estudiante podrá acreditar la unidad de aprendizaje antes de cursarla por evaluación de saberes previamente adquiridos, durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, donde deberá mostrar el dominio de las competencias de la Unidad de aprendizaje, integrando sus tres saberes (saber, saber hacer, y saber ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un portafolio de evidencias y culmine con una exposición oral a través de medios informáticos, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia correspondiente.

BIBLIOGRAFÍA:

- Espinoza, Jaime. Integración y sensibilización de equipos de trabajo. Trillas. México. 2006. ISBN 9682473241
- Hellriegel, Don. Administración un enfoque basado en competencias. Thompson. México. 2009. ISBN 97825487
- Herrera, Fernando. Habilidades directivas. Pearson. México. 2009. 260 págs. ISBN 9684443080.
- Maxwell, John. Elementos esenciales del liderazgo. Norma, 2007. México. ISBN 9781602554344
- Rabourn, Roberto. Habilidades directivas para un nuevo management. Pearson. Argentina, 2008. 450 págs., ISBN 9789876150583.
- Wetten, David. Desarrollo de habilidades directivas. Pearson. México, 2007, 380 págs. ISBN 9702605792.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional.

SALIDA LATERAL: Gestión y operación aduanera

ÁREA DE FORMACIÓN: Profesional

MODALIDAD: No Escolarizada.

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórico-Práctica

VIGENCIA: 2011.

NIVEL: IV

CRÉDITOS: 6.0 SATCA



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS

DIRECCIÓN

INTENCIÓN EDUCATIVA

El Licenciado en Comercio Internacional se desempeña en múltiples ámbitos y puestos dentro de una organización y contextos por lo que se enfrentan a grandes retos ocasionados por la tecnología, la globalización y evolución del conocimiento. Debido a que se encuentra en un entorno complejo, cambiante, altamente competitivo y sin reglas de actuación, su desempeño profesional debe de contar con diversas habilidades en las cuales se destaca el liderazgo, la visión estratégica, la toma de decisiones y negociación competente. Destrezas que le permiten un mejor desempeño dentro de las organizaciones.

La función que desempeña esta unidad de aprendizaje del área de formación profesional, es brindar los conocimientos necesarios para el desempeño profesional del estudiante en el entorno laboral.

Las competencias específicas que cubre esta unidad de aprendizaje son:

- Identifica las características y funciones de un director con prospectiva en la organización.
- Relaciona la importancia del liderazgo, comunicación y motivación en la dirección de los equipos de trabajo.
- Diseña estrategias de acción favoreciendo la competitividad organizacional en un mercado determinado.
- Selecciona un modelo de decisión que favorezca el logro de los objetivos de la empresa.
- Integra las técnicas de comunicación existentes en una negociación que conlleven a la obtención de los resultados de la organización.

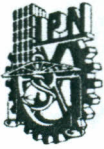
Este programa se relaciona en forma horizontal con la unidad de aprendizaje Administración Estratégica. De manera vertical se relaciona con Fundamentos de Comportamiento Organizacional, Fundamentos de Administración, Comunicación Oral y Escrita y Solución de Problemas y Creatividad.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrolla habilidades y funciones de un directivo en el desempeño de procedimientos que optimicen los objetivos de las organizaciones.

TIEMPOS ASIGNADOS	UNIDAD DE APRENDIZAJE DISEÑADA POR:	AUTORIZADO POR:
HORAS TEORÍA/BIMESTRE AD: 17.5	Academia de Eje administrativo de las operaciones de Comercio Exterior la ESCA, Unidad Santo Tomás.	Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.
HORAS PRÁCTICA/ BIMESTRE AD: 18.5	<i>Yadys Alvarado</i>	<i>Rodrigo Serrano</i>
HORAS PRÁCTICA/BIMESTRE AA: 76.0	REVISADA POR: Subdirección Académica de la ESCA, Unidad Santo Tomás	Ing. Rodrigo Serrano Serrano
HORAS TOTALES/ BIMESTRE : 112.0	APROBADA POR: Consejo Técnico Consultivo Escolar Santo Tomás y Presidentes C.P. <i>Norma Cano Olea</i>	Secretaría de Educación Pública Comisión de Programas Académicos INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

DE EDUCACIÓN SUPERIOR



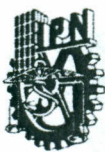
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

HOJA: 3 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: I		NOMBRE: El directivo y la organización			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Identifica las características y funciones de un director con prospectiva en la organización.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de Docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	Conceptos básicos. Definición de dirigir y organización	0.5		4.0	14B 9B
1.2	La figura directiva en la organización	0.5		4.0	
1.3	Características de un directivo	0.5	0.5		
1.4	Funciones de un directivo	0.5	0.5		
1.5	Visión de un directivo	0.5	0.5		
Subtotales:		2.5	1.5	8.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de un ensayo sobre la figura directiva, con base a un modelo específico real. De manera individual. • Elaboración de un mapa mental en el que se destaquen las características, funciones y visión del directivo seleccionado. En equipos de trabajo. • Participación del Foro de discusión "Características y habilidades de un Director de Comercio Internacional y/o logística", redactando un informe. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
• Ensayo. Destaca el impacto del directivo en la organización.					40%
• Mapa mental. Integra las características y funciones y visión de un directivo.					40%
• Informe. Destaca las características y habilidades deseables de un directivo en Comercio Internacional y/o Logística.					20%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

HOJA: 4

DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Liderazgo, comunicación y motivación			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Relaciona la importancia del liderazgo, comunicación y la motivación en la dirección de los equipos de trabajo.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de Docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	El líder y el trabajo en equipo	0.5	0.5	5.0	15B
2.1.1	La importancia del trabajo y la disciplina de los equipos				3B
2.1.2	Características y prácticas del líder que trabaja en equipo				11B
2.2	Importancia de la comunicación	0.5	0.5	5.0	
2.2.1	Características de comunicación en un líder				
2.2.2	Prácticas de comunicación correcta ante un conflicto y cambio organizacional				
2.3	Importancia de la motivación	1.0	1.0	4.0	
2.3.1	Características de la herramientas motivacionales				
2.3.2	Técnicas de motivación				
2.3.3	El líder y los valores				
Subtotales:		2.0	2.0	14.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de información relativa a los temas de la unidad, destacando las palabras clave y elaborando una red conceptual con ello. De manera individual. • Realización de práctica No.1 "Enriquecer el liderazgo". Realiza una visita a una institución o empresa observando al líder en cuanto a la motivación y comunicación en el manejo de su equipo de trabajo. Redactando un informe del contexto y ambiente observado. En equipos de trabajo. • Solución al estudio de caso en el que se propongan estrategias que enriquezcan y reorienten la función del líder en la empresa. En equipos de trabajo. • Participación en un foro de discusión "Autocuestionamiento" debatir con carácter reflexivo las propuestas de los estudios de caso. Dando respuesta a la lista de cotejo. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<ul style="list-style-type: none"> • Red conceptual. 20% Integra palabras clave sobre liderazgo, trabajo en equipo, comunicación y motivación. • Informe del Estudio de caso. Práctica No1. "Enriquecer el liderazgo". 30% Destaca las fortalezas y aspectos a reorientar en el desempeño de un líder en la institución. • Estrategia. 30% Plantea alternativas de solución a los aspectos a reorientar en el líder de una empresa. • Lista de cotejo Autocuestionamiento. 20% Formula y da respuesta a dos preguntas que se relacionen con la unidad temática. 					



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva. HOJA: 5 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: III NOMBRE: El contexto y la visión estratégica.

UNIDAD DE COMPETENCIA

Diseña estrategias de acción que favorecen la competitividad organizacional en un mercado determinado.

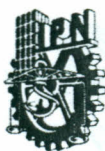
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de Docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1.	El proceso de Análisis del contexto	1.5	1.5	5.0	14B
3.1.1	Análisis del Mercado				9B
3.1.2	Análisis del sector				12C
3.1.3	Análisis organizacional				
3.1.4	Ventaja competitiva				
3.2	Diseño organizacional	1.0	1.5	5.0	
3.2.1	Enlace con el proceso de formulación y estrategia				
3.2.2	Estructura organizacional				
3.2.3	Cultura organizacional				
3.2.4	Sistemas de control				
3.4	Cadena de Valor	1.0	1.5	8.0	
3.4.1	Posicionamiento en el mercado				
3.4.2	La administración de clientes y proveedores				
3.4.3	Customer Relationship Management (CRM o Gestión de Clientes) y Supply Chain Management (SCM o Sistema de Cadena de Suministro).				
3.4.4	Modelos de negocios en Internet.				
Subtotales:		3.5	4.5	18.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Elaboración de un cuadro sinóptico.
- Análisis y redacción de un informe sobre artículos informativos referentes a modelos de negocios publicados en internet.
- Desarrollo de práctica No. 2 "Ver lo que otros no ven". Realiza una observación en un contexto mercantil determinado e identifica áreas de oportunidad para aprovecharlas y crear un negocio, a partir de un caso práctico a desarrollar. Redactando con esto un reporte de práctica.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- Cuadro sinóptico. 20%
Destaca las características las estrategias planteadas que favorecen la competitividad organizacional en el proceso del análisis del contexto.
- Informe. 40%
Ubica el contexto y las estrategias de acción en algunos modelos de negocios.
- Reporte de práctica No. 2 "Lo que otros no ven" 40%
Especifica las estrategias y las oportunidades de negocio detectadas.



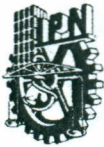
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

HOJA: 6 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: IV		NOMBRE: Psicología en la toma de decisiones			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Selecciona un modelo de decisión que favorezca el logro de los objetivos de la empresa.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de Docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
4.1	Toma de decisiones	1.0	1.0	4.0	13B
4.1.1	Concepto, elementos y clasificación				10C
4.1.2	Factores que inciden en una decisión				5C
4.2	Impacto de las decisiones	1.0	1.0	5.0	
4.2.1	Por emociones				
4.2.2	Por cognición				
4.2.3	Por experiencia				
4.3	El proceso en la toma de decisiones	1.0	1.0	4.0	
4.3.1	Identificación de la necesidad				
4.3.2	Alternativas				
4.3.3	Evaluación de la decisión				
4.4	Modelos de decisión	1.5	1.5	5.0	
4.2.1	Árbol de decisiones				
4.3.2	Circuitos y Telarañas				
Subtotales:		4.5	4.5	18.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de una síntesis, de manera individual. • Solución de la práctica No.3 "Modelo de decisión" en la que el equipo seleccione un Modelo de Decisión que impacte en el logro de los objetivos de la nueva empresa. • Presentación de cada modelo de decisión redactando un informe ejecutivo con las conclusiones de cada equipo de trabajo. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<ul style="list-style-type: none"> • Síntesis. 20% Presenta los modelos de decisión, los aspectos que inciden, el proceso que conllevan; así como el impacto que causan. • Modelo de Decisión. 40% Estima el impacto que causa un modelo de decisión en una empresa. • Informe. 40% Sustenta la viabilidad del modelo de decisión en el logro de los objetivos de la empresa. 					



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

HOJA: 7 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: V NOMBRE: El poder de Negociación

UNIDAD DE COMPETENCIA

Integra las técnicas de comunicación existentes en una negociación que conlleven a la obtención de los resultados de la organización.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de Docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
5.1	Negociación	1.5	2.0	6.0	8B
5.1.1	Concepto, clasificación y etapas				2B
5.1.2	Factores que inciden en una negociación				1C
5.2	Técnicas de negociación	1.5	2.0	6.0	
5.2.1	Metodológica de la negociación				
5.2.3	Contra-técnicas de negociación				
5.3	Comunicación en la negociación	2.0	2.0	6.0	
5.3.1	Formas de comunicación				
5.3.3	Medios de comunicación				
5.3.4	Sistemas de comunicación				
Subtotales:		5.0	6.0	18.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Elaboración de una red conceptual que contenga concepto y clasificación de las etapas de una negociación.
- Solución de un test sobre pruebas situacionales en diversos escenarios coevaluado contra tabla de cotejo. Redactando un reporte con los resultados obtenidos. De manera individual.
- Desarrollo de la práctica No. 4 "Realizando negociaciones" Determina los aspectos a negociar con un enfoque de ganar-ganar, redactando un informe ejecutivo. En equipos de trabajo.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- Red Conceptual. 30%
Integra los conceptos y la clasificación de las etapas de una negociación.
- Reporte. 30%
Plantea sugerencias correctivas de comunicación dentro de las situaciones presentadas.
- Informe. 40%
Presenta la correlación existente entre la comunicación y la habilidad de negociación, tanto interna como externa con base a la situación presentada.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva. HOJA: 8 DE 10

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"Enriquecer un liderazgo" Objetivo: Asocia la forma en que un líder motiva y se comunica con su equipo de trabajo en la práctica cotidiana real.	II	14.0	Institución o empresa asignada
2	"Ver lo que otros no ven" Objetivo: Identifica áreas de oportunidad para crear un negocio en un contexto mercantil determinado.	III	18.0	Contexto mercantil determinado Organización
3	"Modelo de decisión" Objetivo: Selecciona un modelo de decisión que conduzca a la toma de decisiones efectivas, con base a las estrategias diseñadas en la práctica anterior.	IV	18.0	Contexto mercantil determinado Organización
4	"Realizando negociaciones" Objetivo: Determina los aspectos a negociar con un enfoque de ganar-ganar.	V	18.0	Contexto Mercantil determinado
		TOTAL DE HORAS	68.0	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje. Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación son los siguientes:

- Práctica No. 1: 30%
- Práctica No. 2: 40%
- Práctica No. 3: 80%
- Práctica No. 4: 40%

El portafolio de evidencias se integra con las todas las actividades realizadas por el estudiante durante la unidad de aprendizaje, deberá unificar el formato de entrega y vinculará las actividades para la relación y continuidad de los temas (proceso de clasificación).

El proyecto final es la presentación de los casos integrados, en los que realizará la reestructuración de los mismos a partir de la realimentación que hizo el profesor-asesor a los estudiantes durante las unidades temáticas.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación Directiva.

HOJA: 9 DE 10

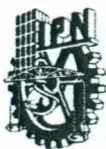
PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

I.	El directivo y la organización.	15%
II.	El liderazgo motivación y comunicación.	15%
III.	El contexto y la visión estratégica.	20%
IV.	Psicología en la toma de decisiones.	25%
V.	El poder de negociación.	25%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos: durante las primeras semanas a partir del inicio del curso deberá mostrar el 80% del dominio de las competencias de la Unidad de Aprendizaje, integrando sus saberes (saber, saber hacer, y saber ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un portafolio de evidencias y culmine con una exposición oral, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia correspondiente. Se evaluará a través de:
- Cursar en otras Instituciones de Educación Superior que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre las Unidades Académicas de la ESCA, de acuerdo a la capacidad de atención.
- Movilidad entre modalidades, de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1		X	Arias Galicia, F.y Heredia Espinosa, V. <u>Administración de Recursos Humanos</u> . Trillas. México, 2009. 768 págs. ISBN 968-24-7727-1.
2	X		Dubrin, Andrew J. <u>Relaciones Humanas</u> . Pearson. 9ª edición. México, 2008. 358 págs. ISBN 970-26-1080-X.
3	X		Espinoza Jaime. <u>Integración y sensibilización de equipos de trabajo</u> . Trillas. México. 2006. ISBN 9682473241.
4		X	Espinoza, Jaime. <u>Toma de decisiones. Dinámicas de aprendizaje, autoconocimiento</u> . Trillas. México. 2006. ISBN 9682473268.
5		X	Furnham, A. <u>Psicología Organizacional</u> . Alfaomega Grupo Editorial. México, 2006. 765 págs. ISBN: 970-15-1060-7.
6		X	Haro, Leeb, L. <u>Psicología de las Relaciones Humanas</u> . Porrúa. México, 2001. 242 págs. ISBN 970-07-1680-5.
7		X	Harvard Business. <u>La toma de decisiones</u> , Deusto, España. 2006. ISBN 8423424553.
8	X		Hellriegel, Don. <u>Administración un enfoque basado en competencias</u> . Thompson. México, 2009. ISBN 97825487
9	X		Herrera, Fernando. <u>Habilidades directivas</u> , Pearson. México, 2009, 260pags. ISBN 9684443080.
10		X	Madrigal, Bertha. <u>Habilidades directivas</u> , Mc.Graw Hill. México, 2008. 310 págs. ISBN 9789701068755
11	X		Maxwell, John. <u>Elementos esenciales del liderazgo</u> . Norma, 2007. México. ISBN 9781602554344.
12		X	Miklos, Tomas. <u>Planeación prospectiva</u> . Limusa. México, 2007. ISBN 9681838483
13	X		Newstrom, John. <u>El Comportamiento humano en el trabajo</u> . Mc Graw Hill. México, 2007. 521 Págs. ISBN 970-10-6056-3.
14	X		Rabourn, Roberto. <u>Habilidades directivas para un nuevo management</u> Pearson. Argentina, 2008. 450 págs. ISBN 9789876150583.
15	X		Wetten, David. <u>Desarrollo de habilidades directivas</u> , Pearson. México, 2007, 380 págs. ISBN 9702605792.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDAD SANTO TOMÁS.

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional.

NIVEL: IV

ÁREA:	Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de Integración

ACADEMIA: Eje Administrativo de las Operaciones de Comercio Exterior

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Formación directiva

Licenciatura en Administración, Licenciatura en Desarrollo Humano, Licenciatura en Pedagogía, Licenciatura en Psicología.

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO:

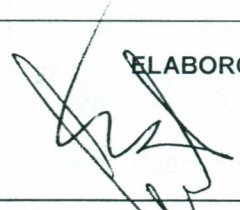
2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Desarrolla habilidades y funciones de un directivo en el desempeño de procedimientos que optimicen los objetivos de las organizaciones.

3. PERFIL DOCENTE:

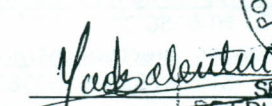
CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Administración de alto nivel. Psicología organizacional. Desarrollo humano. Estrategias psicodidácticas de enfoque constructivista. En el MEI 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia ocupando puestos de alto nivel mínimo de tres años Cinco años en actividades de coordinación y supervisión de recursos humanos. Desarrollo de equipos de trabajo. Experiencia en actividades docentes a nivel superior de tres años. 	<ul style="list-style-type: none"> Manejo de grupos. Manejo de estrategias de enseñanza-aprendizaje constructivistas. Creatividad. Facilidad para el manejo de las relaciones humanas. Manejo del estrés. Manejo de TIC. 	<ul style="list-style-type: none"> Creatividad. Respeto. Responsabilidad Tolerancia. Amabilidad. Compromiso Social. Compromiso institucional

ELABORÓ



Lic. Jorge Luis Maciel Ávila
Presidente de Academia de Eje Administrativo de las Operaciones de Comercio Exterior de la ESCA Unidad Santo Tomás


REVISÓ



M. en C. Nadia Rodríguez
Subdirectora de la ESCA Unidad Santo Tomás



AUTORIZÓ



C.P. Norma Cancosola
Directora de la ESCA Unidad Santo Tomás

